

日本の産業集積に関する一考察

－関西の産業集積を中心に－

高 慶元

はじめに

産業集積とは、一般的に特定の地理的範囲に多様な企業や企業活動に関連する諸組織が集中して立地している状態、またはそうした地域を指す¹。工業生産が特定地域に集まることにより、企業が分散して存在する場合と違った機能を発揮でき、分散して立地した場合には得られない経済性、即ち集積の経済性を享受しうる。それゆえ、多くの製造業の中小企業は、単独で地理的に孤立して存立するのではなく、一定の狭い地域内に関連する多数の大小企業が存在する産業集積地内に存立する。日本では産地型集積、企業城下町型集積、都市型複合集積、誘致型複合集積などのタイプに分けられる。高度経済成長期において企業数が増加し²、特定地域に多くの企業が集中するようになり、中小企業経営にとって、産業集積が重要な意味を持っていると認識されるようになった³。

かつて、日本の産業集積地域は産地的なまとまりで、小さいながらも企画・開発、生産、販売といった機能を備えていたと言われている。高度経済成長期の頃になると、大企業がこれらのお大半の機能を持ち、部品などの生産機能の一部を産業集積地域の中小企業等に委ねるピラミッド型の企業関係を築いていったとされる。こうしたシステムは極めて効率的なシステムであったと評価されている。

しかし、1985年のプラザ合意以降の大企業の積極的な海外進出等に伴い、ピラミッド型の産業組織が崩れ始め、産業集積は様々な問題を抱えるようになった。優秀な人材を生かしきれずに、中国などの新興国の追い上げに苦慮する等、大企業内でも起きていたようなことが中小企業の集積地域でも起きている。優れた技術や経営能力を持ちながら、新たな取引先等からの受注の機会に恵まれず、廃業を余儀なくされるといった企業も後を絶たない状況となっている。

産業集積は一定の地理的範囲に一定の企業が集積していることによって生じる様々な機能が集積内部の中小企業にとってプラスに作用することを前提として考えられてきた⁴。ところが、現下の厳しい経済情勢の下、少子高齢化や経済のグローバル化が進展する中で、中小製造業集積では、事業所数や従業者数が急速に減少している。こうした事業者数や従業者数の減少は、中小製造業集積の密度の低下を通じて日本の中小企業の競争力低下につながるものが懸念される。また、産業集積で重視されてきたのは集積内部での効率的な分業機能であり、専門化された多くの中小企業が互いに分業しあうことで集積地としての生産体制の優位性を実現してきた。

しかし、現在は交通網の整備と通信技術の向上によって取引の広域化が進んでいる。その上、東アジアを中心とした発展途上国の技術力向上によって国際的な分業が展開し、集積地内部の多くの企業もこうした方向に動いている。したがって、本稿ではこうした現状を踏まえ、産業集積の状況と産業集積地が抱えている問題、課題を考察し、中小企業が産業集積についてどう考えればよいかを検討する。

I 産業集積

1. 産業集積

産業集積の利点として、スムーズな技術伝播や技術革新の可能性、補完産業の発達、高価な機械の経済的な利用、特殊技能を持った労働市場の存在などの外部経済があげられる。それゆえ、たとえ産業集積地内の地価が集積外よりかなり高くても、集積の経済性を必要とする企業は集積地内に立地する⁵。一方、産業集積の不利性として、特定労働力に対する過大な需要や地価の上昇、需要の低下や原料の減少による抵抗力の弱さがあげられる⁶。

集積の経済には、同業種の集積によって生じる地域特化の経済と多くの異業種の集積によって生じる都市化の経済があるが⁷、いずれの経済であっても、集積による企業間の強い地理的な結びつきが、情報やアイデア、知識の交換を通じて、研究開発やイノベーションを容易にすることにより発展する。

産業集積においては、集積を形成する企業が垂直的あるいは水平的な生産分業からなる内部市場を形成する一方、この内部市場と外部（最終需要）を結びつける企業（群）が存在する。ここではこうした企業（群）を集積の内部と外部の接点という意味で「ターミナル企業」と呼ぶ⁸。ターミナル企業には集積内で産出される「もの」ばかりでなく、集積を形成する個々の企業に関する技術水準や経営状態等の特定の情報や集積外の需要サイドの情報も集約される。また、集積内部の情報に精通したターミナル企業は、需要にあわせて最も適切な集積内の企業を選択する役割を果たしている。集積外の企業はターミナル企業と取引することで集積全体の機能を利用できる。同時に、地域のものづくり中小企業は、不特定多数の集積外の企業にアクセスするコストを負担することなく、需要を取り込むことが可能となる⁹。

今までの中小企業の競争相手は国内の同業他社であったが、現在、コスト、品質の面で中国の同業者との競争に勝てるかどうかが生きのびる条件となっている。大手企業の下請または孫請企業としての中小企業はもちろん、中小企業の下請企業としてのより小規模の企業も同じ状況に置かれている。それは、親企業が中小企業であっても、中国に進出する企業が多く、仕事を海外に持っていくからである。近年、マスコミなどで中国の件費が高くなったことや、日中関係の悪化が原因で日本企業が中国から撤退し、日本に戻るとか、進出先を中国から東南アジアにシフトするなどの報道がよく見受けられたが、現実には、新たに中国に進出しようと考えている企業は少なくない¹⁰。

大都市圏の機械工業集積では、必要な機能を手に入れるための運搬距離および運搬費用の総和が最小化される。それだけでなく、必要な機能を必要な時に、必要な量だけ手に入れることができる。このことにより、集積内の中小企業は生産コストを大きく下げられる¹¹。また、集積内では、適切な受注先企業や発注先企業を見つけ出すコスト、機械商社や材料商社、税理士や弁護士等の専門職といった関連産業の企業を見つけ出すコスト、あるいは技術や経営をめぐる諸情報を収集するコストといった業務遂行上不可欠な諸費用がより小さくなる¹²。

また、多数の企業により形成されているがゆえに、各企業は競争により一層の専門化と高度化が促進され、地域全体のダイナミックな発展・展開へとつながり、地域に繁栄をもたらす。さらに、集積内企業間で相互に受発注を行うような関係が形成されると、個別には不安定な取引を、集積内企業の取引による量的調整と質的補完により安定させられる。そのため、変動・変化の激しい仕事への対応が可能となる。産業集積を形成しない中小企業ではとても経営的に引き受けることができない内容の仕事でも、産業集積地内に立地するがゆえに、引き受けることができ、経営を維持できる¹³。

しかし、1970年以降、大都市圏の旧来からの産業集積地域では、従業員確保や土地価格等の面での条件が急激に悪化した。また、高速道路網を利用した運送網の整備や、ファクシミリの普及に代表される情報流通体制の高度化等、産業基盤が整備され、受発注取引関係の広域化が進行した¹⁴。

2. 産業集積の類型

(1) 企業城下町型集積

特定大企業の量産工場を中心に下請企業群が多数立地して形成された産業集積を指す。鉄鋼や輸送機械、電気機械などの組立てを行う大企業の生産拠点の周辺に下請企業が多数立地したもので、地方都市だけでなく、農村周辺部にも見られるようになった。代表的な地域として、トヨタ自動車を中心とする愛知県豊田市周辺地域、八幡製鉄所（現在の新日本製鐵）を中心とする福岡県北九州地域¹⁵、マツダを中心とする広島地域などがあげられる。

(2) 産地型集積

日用消費財を中心に特定業種の企業が特定地域に集中立地して形成された産業集積を指す。代表的な地域として、金属洋食器・刃物の新潟県燕・三条地域、眼鏡産業の福井県鯖江地域などがあげられる。

(3) 都市複合型集積

戦前から形成された産業基盤、軍需関連企業、戦中の疎開工場から、関連企業が都市圏に集中立地して形成された産業集積を指す。機械金属関連の集積が多く、集積内での企業間分業、系列を超えた取引関係が構築されているケースも多い。代表的な地域として、東京都城南地域、大阪府東大阪地域などがあげられる。

(4) 誘致型複合集積

地方自治体の企業誘致活動、工業再配置計画の推進などによって形成された産業集積を指す。誘致企業は集積外部に本社機能をもつ企業が多く、集積地域で企業間連携が形成されていないケースも多い¹⁶。代表的な地域として、北上川流域地域、山梨県甲府地域、熊本県熊本地域などがあげられる¹⁷。

企業城下町の産業集積では、特定大企業が、その地域の立地余力や豊富な労働力を活用するなど、地域経済をリードしてきた。一方、生産面では、特定親企業からの受注生産という閉鎖された市場で、量産型、低コスト型の生産体制をとっている。限られた親企業からの受注のため、技術幅も狭い範囲にとどまる傾向が強い。しかも、特定企業からの受注に長期間に亘って依存するため、市場情報や技術情報も限定されたものとなり、新たなビジネスチャンスを逃す傾向が強い。取引面では、系列・従属的な取引関係になり、取引の機会が限定されている¹⁸。

産地型集積の多くは特定の大企業に依存するのではなく、多種多様な中小企業から成り立っており、その意味では都市複合型集積と似通っている。しかし、製品面での多様性において、特定の製品をめぐる産業集積が形成されていることが多い産地型の場合、多様性の程度が低い。そのため、産地として専門化している製品分野の大きな市場環境変化に対しては、柔軟な対応能力に欠ける可能性が高い¹⁹。

都市複合型集積では、産業構造の変化に柔軟に対応できることから、地域全体で一定規模を維持できているとみられる。地方圏よりも専門的加工工程に特化した小規模企業が多数存在しており、市場や需要地に隣接するため、市場情報に敏感になる²⁰。また、業種・業態もハイテク産業から日用品産業まで多岐にわたり、取引先も広範で数も多く、多品種少量生産に特化している。高地価・高人件費など高価な生産要素の活用を余儀なくされるため、高付加価値製品の試作・開発型、研究開発関連型業務を主体として成長を維持している。

しかし、バブル経済崩壊以降の長期不況下で、都市圏でのモノづくりを断念し、工場や事業所を閉鎖して、商業用地やマンション用地に転用する企業も相次いでいる。特に、地域内の小規模企業では、取引先が海外生産拠点での生産を拡大したり、国内生産拠点を統廃合したりしたことにより、受注が大幅に落ち込んでしまったことや、後継者の不在、若手技術者の確保ができないなどの理由から事業規模の縮小や廃業に追い込まれるものが急増し、大都市圏の産業集積は縮小し続けている²¹。

地方自治体などによる企業誘致によって形成された誘致型複合集積では、複数の中堅企業とその下請企業群が分業構造を形成したり、系列に属さないで自立した企業も多い。地方圏の機械金属集積地域は、大都市圏の機械金属集積に比べて集積規模は小さいが、歴史的な経緯や地域の特性から、その形成プロセスが多様で、業種も一般機械から電子・電気機器まで重層的な工業集積で形成されている²²。

近年、地方圏の機械金属集積地域は、長年にわたって、蓄積した加工技術を深化させながら、

地域内の受注先の開拓にとどまらず、大都市圏などにも積極的に営業活動を行い、受注先の広域化と多様化を図るべく取引の分散化などの事業展開を進めている²³。地域によっては、中国をはじめとするアジア諸国に進出した取引先などの受注に対応すべく、営業活動を海外へと広げている。

3. 産業集積の経済性・有益性

産業集積の一般的な経済性として、次の3つの内容が考えられる。

(1) 特定地域での産業集積の規模が大きくなればなるほど、それぞれの生産単位は大規模となり、より専門化したもとでより大規模に生産することによる製品単位当たりの費用が逓減する。即ち規模の経済性を実現することが可能となる²⁴。

(2) 特定地域内に多様な生産能力が形成されることによる経済性である。必要に応じて多様な補完的生産機能、即ち鍍金加工や熱処理加工といったような、その加工に専門化しないかぎり中小企業にとって自社内に持つことが難しい多様な生産機能を利用できることが、単位当たり費用の低下をもたらす²⁵。補完的機能が必要に応じて利用でき、各企業が自ら選択した特定の生産機能へより高度に専門化し、結果として各企業の生産性が高まる。これが多様性高度化の経済性である²⁶。

(3) 集積を形成する生産単位の存立形態による、集積の経済性の有効性の内容の差異に関するものである。産業集積の一方の極には、特定1企業の多種多様な工場による集積が存在し、他方の極には大小様々な多種多様な企業による集積が存在する。この2つの産業集積形態は経済環境の違いにより、集積の経済性を発揮する可能性が大きく異なる²⁷。

前者の形態の場合、生産及び関連機能の大規模化の可能性が高く、専門化のもとで規模の経済性をより高度に発揮しやすい。しかし反面、集積内での専門分野での企業間競争がなく、中核企業の意志のもとで計画的に各生産単位の専門化・多様化が図られ、専門化した各生産単位の規模の経済性だけの追求となる。後者の場合、専門化した企業は各分野で必要最低限の規模の経済性を実現しているが、需要の不安定性が制約となり、最大限の規模の経済性を追求することが難しい。同時に、各企業の専門化はより多様なものとなり、各専門分野に多数の競合する企業が存立し、激しい競争が生じる可能性が極めて高い。このような産業集積では、規模の経済性の追求は不十分だが、存立環境の変化に対しては、競争を媒介として産業集積としての高い対応能力を持つことになる²⁸。

産業集積の有益性として、コミュニティを形成し、仲間関係が存在することにより、取引者間の信頼関係の形成が容易なことが指摘される²⁹。見ず知らずの人間同士の取引の場合、自分が取引上優位に立てば相手の特性を利用して自ら利益を増やすといった機会主義的な行動をとりがちになるが、それを抑制するはたらきが産業集積にはある。特に変化の激しい取引関係のもとでは、互いに同じコミュニティに属しているという意識が、取引相手を出し抜いて儲ける

ことのみを追求するような行為を抑制できる。また、関連する専門企業を補完的業務に利用しやすい産業集積は創業の機会を与える場でもある。多くの中小企業が数多く存在し、経営とは何かを身近に見ることができることで、産業集積は、起業を自らの職業人生に組み込むような人々を多く育て、企業数がより一層増える³⁰。

4. 産業集積の役割

集積内で効率的な分業体制が構築されているので、個々の企業は小規模・小資本でも事業活動が可能で、集積内経営資源の有効利用ができる³¹。企業が一定地域に集まって集積メリットを発揮するようになると、同時に同業企業間で競争が行われて、産地企業の環境変化への嗅覚が鋭くなる。新たに多様な産業を生み出す産地自体の柔軟性がより強まることになる。

地域住民の生活を豊かにする基礎条件は、雇用の場と所得機会が地域で確保されることである。その結果、企業の利潤と従業員の所得が付加価値となって、地域の豊かさを実現する原資となる。産業集積の大部分を占める中小企業は労働集約的な業種が多く、地域経済にとって雇用や所得機会の創出という点で大企業より大きく貢献している³²。

大企業は資本集約的な企業が多く、その地域に誘致しても雇用面では必ずしも大きな役割を果たさないケースが多い。さらに、大企業が地域産業の中核であるケースでは、産業不振に陥った時に、地域内の工場を閉鎖するなどに対応することが多く、その地域の経済より企業の論理を優先する傾向が強い。しかし、地域に密着した地元企業は当該地域の既存の経営資源を活用して事業の革新や新事業への転換を模索して対応するケースが多くみられる³³。

5. 産業集積内の中小企業における後継者問題

経営者の経営能力、意欲に依存する中小企業にとって、経営者の高齢化と後継者難は、業績悪化や廃業に直結する問題である。従って、中小企業が有する技術やノウハウ等の貴重な経営資源を喪失させないためにも、後継者の確保が最も重要である³⁴。

後継者に事業を引き継ぐまでに行うべきことは多岐にわたり、経営者自身も事業継承に関して相応の知識を有することが求められる。経営者は事業継承の準備を先送りせずに、社内外の関係者や専門家、公的機関等の助力も得ながら、取り組んでいくことが大切である。規模別に見ると、小規模事業者は中規模企業と比べて、事業継承の準備が遅れている³⁵。

中小企業の中でも、小規模事業者では親族間事業継承が多く、後継者難等を理由に廃業を希望する事業者も存在している。親類以外への事業継承が増えつつある中で、未だに親族への事業継承が大多数を占める個人形態の事業者では、後継者となる子供がない場合、後継者を確保することが事業継承における最大の課題となる。また、子供がいる場合でも、子供が事業を継ぐことを当然視することなく、継承の意思を確認することが重要である³⁶。

実際、筆者の調査では、中小企業の経営者に子供がいても、父親の後を継がないケースがか

なり多い。また、法人形態の事業者より個人形態の事業者の方が子供に事業を継ぐ意思がないという割合が高い。その理由は以下の5点にまとめられる。

(1) 製造業で働きたくない。幼いころからずっと父親（企業によっては母親も）の姿を見てきたので、製造業の仕事が好きになれない。特に零細企業の場合、両親が朝早く共に工場に行き、夕方共に帰宅する姿を見て、自分の将来の姿を想像したら、面白くない。時々工場に行くと見ると、両親とも狭い工場で作業服できつそうな仕事をする姿が見られる。病気になっても、仕事を休むことができず、工場に行かなければならない。従業員が急に休んだりした場合、機械を止められず、深夜作業までやらなければならない。機械の騒音、変な匂い、夏は暑く、冬は寒い。そのような労働環境に耐え難い思いを抱く。

(2) さらに、両親が資金繰りで奔走する姿が見られる。今まで会社まで来てしつこく融資を勧誘していた銀行員が急に口調を変え、言葉遣いが乱暴になり、お金を貸してくれなくなることを目に焼き付ける。銀行員だけではなく、企業によっては親企業の営業マンも非常にきつい口調で指図をしたりする。この通りにしなければ仕事をやらないとか、新しい機械を買わなければ仕事をやらないなど、自分の親と同世代の社長に彼らは平気で乱暴なことをいう。それで不眠症になり、体が弱まっていく両親の姿を目にする。

(3) 会社のトップになっていろいろと面倒なことを考えるのが嫌だ。他社で働く場合は、嫌になったら、すぐに辞められる。病気になったら休めばよい。しかし、自分が小規模企業の経営者になったら、そうはいかない。筆者が中小企業を訪問する際に、多くの経営者または年長社員から次のようなことを伺った。今の若者は若い時から誇りを持って製造業で腕を磨こうとする者が少ない。気楽で清潔な職場を志向する傾向がある。自分には何ができるか、どんな仕事をしたいかが分からないまま就職してしまう。高度経済成長期が終わるまで、同じ工場でも若者が技術を身に付けて定年まで働くということが多かった。もちろん、当時の年功序列賃金制度と関係していたが、技術を持った方が技術を持たないより良いと考えていた。しかし、現在の若者は製造業の作業員よりコンビニの店員になりたい者が多い。とりあえず、楽なアルバイトをして生活費を稼いで、ひょっとしたらよい仕事があるかもしれないという安易な考えを抱きながら、毎日を過ごす若者が多い。

(4) 経営者になる自信がない。多くの中小企業では、経営者に必要な能力等を向上させるために、自社内で経験を積ませること等によって、後継者を養成する。具体的には、社内の複数の部署に配属し、様々な仕事を体験させる。しかし、後継者としての経営者の息子は自分の性格が経営者に合わないとか、決断力・実行力がないなどと思っている者が少なくない。例えば、京都市南区にある染色関係の企業は、社長が80歳近くになっても、息子の専務が交替してくれなかった。自分の親と同じような年の社員と付き合うことが難しい。与えられた仕事はこなせるが、会社のことを全般的に考え、営業、工場作業、経理まで一人でこなす自信がない。逆に、社長が70歳過ぎても、息子の能力を心配し、社長自ら交替しないケースもある。小規模の零細

企業の場合、従業員を雇用する余裕がなく、社長自らが社内の多くの仕事をしなければならないことがあるので、それを恐れる経営者の子供が少なくないようである。

(5) アポイントメントをとって営業し、仕事を取ってくる自信がない。景気の良い時期には、たとえ規模の小さい零細企業でも仕事があったが、今の日本では、仕事がなく閉鎖する中小企業が少なくない。現在継続中の仕事があるとしても、今後も継続してあるという保証はない。零細企業の場合、営業担当者を雇用する余裕がないため、社長本人が営業し、仕事を取らなければならない。筆者が2013年8月に大阪府八尾市にある金属塗装工場を調査したところ、創業30数年の会社は多額な負債を抱えて、先代の社長が息子と交替した。新社長はアポイントメントをとって営業したり、飛び込み営業をしたりして、3年間で会社を黒字にした。新社長は、従業員に対して、一人一人の意見を尊重し、謙虚な姿勢で本音のコミュニケーションを心掛けた結果、徐々に社員から信頼されるようになった。筆者が知っている限り、このような二代目、三代目の社長は稀である。長引いている不景気が会社倒産の最大の原因だと思われるが、新社長たちが先代社長の築いてきた人間関係などを上手に守ることができないことで取引先を失って倒産するケースもある。

このように、中小製造業の後継者問題が深刻になっている。多くの企業が後継者難の状況にあり、事業継承の際に起こり得る様々な問題を認識しつつも、十分な準備に取り込んでいない。

中小企業の事業継承は、企業のみだけではできない場合もある。業務多忙な企業が他の経営課題に優先して、将来の世帯交代を見据えた事業継承の準備に取り込むことは容易ではない。中小企業の場合、事業継承の準備の大部分は経営者自身に取り込まねばならないことである。しかし、準備の不足するままに突然の事業の継承を迎えれば、新たな経営者が多難な事業運営を迫られることはもちろん、廃業に追い込まれることもあり得る。従って、公的機関の援助が必要である³⁷。

2011年7月に施行された「産業活動の再生及び産業活動の革新に関する特別措置法の一部を改正する法律」に基づき、47都道府県の認定支援機関（商工会議所等の支援機関）の業務に事業引継ぎ支援業務を追加し、事業引継ぎに関する情報提供・助言等を行う「事業引継ぎ相談口」を設置した。さらに、事業引継ぎ支援の需要が多く、支援体制の整った地域に「事業引継ぎ支援センター」を設置している。同センターでは、事業引継ぎに関する専門家が事業引継ぎを希望する企業間のマッチング支援等を行う。2012年度末現在、北海道、宮城県、東京都、静岡県、愛知県、大阪府、福岡県の全国7ヶ所に設置しており、今後も全国的に拡充していく方針である³⁸。

II 東大阪地域の産業集積

1. 東大阪地域産業集積

「東大阪」とは、広くは、大阪府の東部地域を指し、淀川と大和川に囲まれたいわゆる「河

内」地方の北部（旧北河内郡）と中部（旧中河内郡）の二つの地域である。今日、東大阪市、八尾市、柏原市、大東市、門真市、守口市、四条畷市、寝屋川市、交野市、枚方市などの10市で構成され、人口約204万人、大阪府全体（約886万人）の四分の一弱の人々が住んでいる³⁹。

この地域は大阪市（約266万人）の郊外に位置することから、昔からその影響を強く受けている。大阪市は明治中期から紡績業が盛んであった。その後、日清戦争、日露戦争、第一次世界大戦という戦争を機に、大阪市は紡績以外に化学、機械金属産業など、様々な産業が発展していく。それと共に、「東大阪」はその後の大阪市の工業活動の拡大や拡張の受け皿として発展してきたのである。

中河内地方では、中心の布施市（現東大阪市）をはじめ、八尾市、柏原市が金属製品製造を中心とした中小企業の町として成長した。一方、北河内地方では、中心の枚方市は、第二次世界大戦後には、クボタやコマツなどの大工場が立地したほか中小企業団地が市内各所に建設され、大阪市内からの流出企業の受け皿となった⁴⁰。また、同じ北河内地方の守口市、門真市はパナソニックや旧三洋電気の本社工場があるため、この2社に関連する工場、事業所が多い。

産業集積は事業所の集中している状態であるが、それは静態的に見たときの状態である。事業所は企業活動により、新設や移転、廃業を伴う。これにより、産業集積は動的に変化する。例えば、東大阪地域で産業集積が形成されているのも、歴史的にみれば、大阪市内など都市部において操業していた製造業者が、経済成長に伴って工場が手狭となり、地価の安い外延部に移転したことが要因としてある⁴¹。

もともと、この東大阪地域には、1920年代以降現在の東成区、生野区に次々と工場が設立・移転されていった。その後徐々に工場地域が東部（現在の東大阪市）や東南部（平野区や八尾市の平野区に隣接する地域）へと拡大していった。行政単位としては、区切られていても、工場立地という点では連続し、企業間の取引も活発である⁴²。

また、高度経済成長期に公害問題が深刻化し、それに伴い大阪市内の製造業者の操業環境が悪化したことも工場の外延的移転を促進させることとなった。さらにその後、大阪府東部地域においても、操業していた製造業者が手狭になったなどの理由から、近隣地域に移転する事例も少なくない。例えば、東大阪市の工場はもともと東成区や生野区から移転してきたが、事業を拡大するために、より広いスペースをもつ工場を求めて南部の八尾市や北部の大東市、門真市に移転するか、これらの地域に第2工場、第3工場を新設するという事例が少なくない。

東大阪地域には小規模企業が多く存立している。その理由は次のとおりである。いわゆる製造業集積地域においては、製造業の立地が多く、そこからの需要が集中している。この需要が、当該地域を魅力的なものとしている。また、このような需要の集中が、たとえば鍍金や塗装、プレス加工、熱処理など特定の加工分野だけの企業でも存立を可能とする。

また、東大阪地域には地場産業を出自とする最終製品を生産するメーカーや、独自技術を持ち、外部から需要を持ち込み、最終製品を作る中核企業も存在する。これらの企業ではコア技

術は内部に抱えており、それ以外の部分は外注で賄うことで、専門的な能力を向上させると同時に景気や需要の変動に対応してきた⁴³。

2. 東大阪地域産業集積の特徴

東大阪地域産業集積の特徴を示すキーワードは「多様性」である。大都市型の産業集積地域には一般に基盤的技術産業をはじめ多様な産業が集積している。東大阪地域ではこの多様性がさまざまな点で際立ち、東大阪地域産業集積の特徴を生んでおり、同じ都市型産業集積として取り上げられることの多い東京都大田区を中心とした城南地域とは異なった特徴を示している⁴⁴。

第一に、東大阪地域では、需要先の多様化、取引先の多様化という点に特徴がある⁴⁵。こうした多様な需要先分野、取引先の多様化は、ハイテク分野とは直接的には縁遠く、日常生活品、住宅用品、建築用品などといった低付加価値製品と深い関係を持つことが多い⁴⁶。海外現地生産やアジアとの競争が問題にされるなかで、日本の製造業の高付加価値化、ハイテク関連分野へのシフトの重要性が語られることが多い。しかし、現実をみると日本の国内市場には、まだまだ多様な需要が存在し、多数の中小企業がそうした需要と関連して事業を営んでいる。何らかの理由で国内生産の方が有利な製品や部品がいろいろな分野に多くあり、東大阪地域の中小企業はそうした分野で優位性を確保しているといえる⁴⁷。

第二に、そうした多様性をキーワードとした産業集積を支える仕組みが存在している。例えば、問屋・商社との関係が強いことが挙げられる。近年は卸売業の苦境が伝えられるが、需要の変化や専門的な技術を重視し、積極的に製造業者と協力しながら、需要先への提案力を持つような問屋・商社の役割は今後も必要になっていくと思われる。多様な需要を多様な地域や需要先から集め、それを東大阪地域でコーディネートする機能を持つ仲介業者の存在は、東大阪地域の多様性を支える重要な条件となっている。東大阪にトップシェア企業や高シェア企業が多いこと、市場の発見や創造に東大阪の企業が積極的であることは、こうした仲介業者の存在や商品として販売していくことを支えていく仕組みが存在していることと関係している⁴⁸。

東大阪地域は、産業集積の持つ多様性によって発展し、1990年代も集積としての規模を維持してきた。しかし、現在は日本経済の長期低迷、中国をはじめアジア諸国・地域との国際競争の激化、海外生産の拡大といった環境変化のなかで、非常に厳しい状況に直面している。中小企業はこういった環境変化への対応を求められており、自らを変えていかなければ生き残ることができない時代になっている。特に、関西地域では生産の海外移転などにより域内の需要が減少し、中小企業は需要先を広域化したり、新しい需要先を求めるなどの対応が必要になっている。筆者が調査したところ、関東地域に販売先を求める企業が増えている。その理由を調べると、日本経済は全体的に長期低迷に入っているが、関西地域より関東地域の方がまだ活気があり、市場の規模も大きいということである。

しかしながら、中小企業も含めたすべての集積内企業が同じ方向で変化するというのは現実

的ではない。個々の企業が持っている能力によって、自社製品開発を進め、高度化する需要に対応して加工技術面で優位性を確保し、市場を日本全体ないし世界に広げることや、個々の企業だけでは困難な事業をネットワークによって可能にし、新しい事業を展開することが求められる。環境変化を見据え、自ら変化していく企業が集積内に存在することや、そうした企業が存在することで集積の活性化を図ることが現在の産業集積に求められている⁴⁹。

3. 東大阪市の製造業

東大阪시는 1976年に旧布施市、枚岡市、河内市の3市が合併して生まれた都市である。大阪府では、大阪市、堺市に次ぐ人口の都市である。市の中心地の近鉄布施駅周辺には商店街を含む店舗地区が広くみられるが、競合する大阪市内の百貨店や飲食店などに客を奪われ、停滞状況が続いている⁵⁰。

一方、製造業の工場も市内で広く見受けられる。東大阪市ではもともと鉄線、金網、作業工具、鋳物などの零細な地場産業が盛んであったが、高度経済成長期に大阪工業圏の拡大に伴い、市内では、大阪市に隣接する高井田、柏田、衣摺などの地区に中小工場が多く転入し集積するようになった。その後、住工混在の弊害防止のために、市北東部の加納・水走地区には公害防止事業団の手によって大型の工業団地が建設された⁵¹。

高度経済成長期に大阪市内からの活発な工場進出があったことや、熟練労働者が地価や家賃が相対的に安価であった東大阪市内で活発に独立開業したことによって、東大阪市の工場数が急増した⁵²。ところが、その後のドルショックと第一次石油ショックは東大阪市の地場産業が従来持っていた海外との価格面における比較優位性を大きく喪失させた。そのため、東大阪市の製造業の輸出は大きな打撃を受け沈滞した。1970年代半ばから1980年代後半にかけて東大阪市の工場数はほぼ横ばいで推移した。その後バブル期には工場数は再び増加傾向で推移したが、1992年以降、バブル経済が崩壊することによって工場数は大きく減少傾向をたどった。

1991年のピーク時に市内の事業所数は10,800社であったが、その後、日本経済の長期低迷によって事業所数は減少し、2006年現在で7,400社になった。中では従業員20人未満の小規模事業所が全事業所の90%を占める。さらに零細型というべき従業員3人以下の事業所数は事業所数全体の40%以上を占めている⁵³。このように、東大阪市の中小製造業は狭い地域に多くの工場が集中しており、小規模企業が圧倒的に多い点に特徴がある。

東大阪市の中小製造業は20人未満の小規模事業所が約9割を占めているが、集積メリットをいかした分業体制によって、多品種・小ロット生産、短納期を得意とする企業が多く立地している。また、東大阪市内の企業は、親会社との系列をもたない企業が約9割を占め、取引の際には近隣の協力工場との多彩なネットワークを構築しており、有機的な分業システムによるモノづくりが行われている。この分業システムにより各企業がそれぞれの専門分野に特化し、独自技術を向上させ、これらの技術を活用することにより、自社製品を製造する企業は約3割に

ものぼっている⁵⁴。

また東大阪市の製造業のもう一つの特徴として市民の地元工場に対する就業依存度の高さが挙げられる。2005年度の国勢調査によれば就業している市民の16.7%が東大阪市内の製造工場に働いている。これは全市人口の10%に達する。このように地元工場への市民就業依存度は同じような工業都市の中でも群を抜いて高い。例えば、昔から工業都市として知られた兵庫県尼崎市は約7%、臨海工業地区で知られた岡山県倉敷市は約8.2%、また重工業と地場産業で知られる広島県福山市でも約9.2%の水準である⁵⁵。

東大阪市の中小企業には、最終製品を作っている企業が多い。その品質の高さが消費者に認められ、高い評判を得てきた。しかし、こうした企業は今大きな転機に立たされている。その最大の要因は世界の工場になった中国の躍進である。現在の中国では、金型のようにこれまでは日本の技術力の高さの象徴だった加工技術まで低価格で、そこそこのレベルの製品を作るようになってきている⁵⁶。部品加工も、素人目には遜色ないレベルに達している。多段階の金属加工が必要な最終製品であっても現在の中国企業は作ることができる。多くの日本企業は様々な理由で中国系企業に加工を依頼している。コスト削減のために委託加工を行っている企業もあれば、日本国内では技術者の確保が難しいため、中国企業に加工を依頼する企業もある。そのほかに、親会社などの取引企業が中国に進出していることや、知り合いの中国企業に日本人技術者がいることで安心して加工を依頼できることが、委託加工の理由となっている。中には、日本から加工材料を中国に送って委託加工を行う企業もある⁵⁷。

中小企業の中国での委託加工について、筆者は様々な職種の企業に対して調査をしたが、2013年7月に何社かについて、更に詳しく調査を行った。例えば、大阪府中央区にあるA社は耐震工事やそれに関連する部品を製造している企業である。今までは新潟県燕市の企業に部品加工を依頼していたが、コスト削減のために、中国の企業に依頼するかどうか数年前から考えていた⁵⁸。2011年の秋にやっと決心して中国山東省青島市、煙台市の企業に加工を依頼することになった。現在、自社工事用の部品・製品だけでなく、他社にも販売するようになった。東北地方の震災復興の需要で当社の製品が現地の関係者者にかなり売れたようだ。2013年の夏には、東京、仙台の展示会に製品を出品し、好評だった。中国沿海部のコストが高くなってきていることもあり、これからは内陸部の西安、成都周辺の企業に依頼することを検討している。

大阪府西淀川区にあるB社は医療機器の部品製造をメインとしている企業で、中国とは何の関わりもなかった。しかし、中国人研修生を受け入れてから、社長の考え方が変わり、一部の仕事を山東省煙台市の中国系の企業に依頼するようになった⁵⁹。コストが安くなっただけでなく、この中国系の企業が取引している日本企業とつながりを持つようになった。また、その日本企業の定年退職者を技術者として雇用している。さらに、別法人を作り、本業以外のビジネスを展開しようとしている。

このように、中国の製造技術の向上に伴って、コスト削減をするために、中国企業に加工を

依頼する企業が増えつつある⁶⁰。今回の調査で新たに発見したのは、数年前から多くの中小企業が、大企業または親企業の定年退職者、早期退職者を雇用していることである⁶¹。

実際、中国製品が日本の国内市場にも怒涛のごとく入ってきている⁶²。食料品、衣服、日用雑貨のような完成品だけでなく、工業部品なども多く日本市場に流れ込んでいる。これには自動車メーカー、工作機械メーカー、電気機器メーカーなどの大企業が中国に進出したことによって、中国の製造業の技術力が全体的にアップしたことが考えられる⁶³。

こうした時代に最先端の加工技術や素材の生産に高い製造技術を持っている大企業とは違い、素材の二次加工や最終的な組み立てを中心とする中小企業が中国製品に負けない質の高い製品を作れるかどうか、生きのびる必要条件となろう。

実際、大企業はすべて自前で技術開発をしていくことはできない。競争が激しく、商品化のスピードが求められる現代において、じっくりと内部で技術開発をしている余裕がなくなった。強みをもつ核となる技術の周辺は自前でできるかもしれないが、新しい分野に進出する際、コストを考えると、技術開発に人材、資金を投入するのは、かえって効率が悪くなる。そのため、外部技術の活用によって、技術開発のスピードを上げ、商品化を急いで市場に投入できる仕組みが求められている。東大阪には下請企業としての中小企業がこの役割を果たしている場合があり、現在でも業績を伸ばしている。大企業に対する技術開発の協力によって受注が増えるからである⁶⁴。

一般的に、中小企業の経営者は製造業の技術者もしくは製造スタッフ出身だと思いがちであるが、東大阪の中小企業の経営者の出身を見てみると、専門商社などの営業担当者だった人が少なくない。彼らはエンドユーザーからの注文を聞いて、それを東大阪の中小企業に製造させるという形で営業を展開する中で、エンドユーザーと製造企業との人脈を作り、その人脈を財産に独立し、やがて自分でも製品を製造する工場を持つようになり、自ら自社製品を販売していくようになった。また、現在、かつて専門商社の営業マンだった経営者が経営している企業は家族経営のような零細企業が少なく、販売機能を持つ中堅製造企業が多い。それに、技術性が比較的に高く、新型工作機械を導入する企業が多い。逆に、工場の現場の技術者から、あるいは熟練工から独立した人が経営している企業は規模の小さいところが多い⁶⁵。つまり、技術力が売り物と言われている東大阪でも、企業を大きくしたのは、技術力だけではなく、セールスのセンスが大きな役割を果たしているのである。

これに対して、東大阪の中小企業には技術にこだわりがある経営者も少なくない。様々な製品を発明する経営者や新製品を作ってみようという開発精神に溢れた経営者も多い。ただ、これらの製品が必ず売れるとは限らない。なぜなら、価格が高すぎるからである。技術力というのは、コストパフォーマンスと無関係に存在するのではない。多くの人は、他社、特に中国企業が真似のできない最先端技術という図式を思い浮かべがちである。しかし、中小企業の技術力の特徴は低価格でそれなりの精度の製品を少量でも生産できる点にある。中国製品との競合

もこうした技術力の特徴を応用していくことが肝要である。

中国企業との競合は、あらゆる製品に及んでいるが、東大阪の中小企業に優越性があることも決して少なくない。中国企業より東大阪の中小企業の方が、日本人の消費生活から出てくる製品ニーズをよく知っている。台所用品や生活の様々な場面でこんなものがあれば便利だという思いを東大阪の中小企業なら、より多く認識している。これは中国の企業にはなかなか思いつかないことである。そうした製品ニーズはそれほど大きくないから、まさにニッチ市場製品なのである⁶⁶。東大阪の中小企業で最近、確実に業績を伸ばしている企業ではこうした生活関連のニッチ市場の開拓に成功している例が多い。

4. 東大阪市の住工混在

前述したように、バブル崩壊後、東大阪市の工場数は大きく減少している。このような工場の跡地では、市内各所で一戸建て住宅やマンションなど住宅への用途変更事例が多く見られる。特に交通アクセスの良い地域ではこの傾向が顕著である。これが1990年代半ばから下落傾向にあった東大阪市の工業地の地価を上昇させる一因にもなった⁶⁷。

近年大都市部の工場地域では分譲マンションや建売住宅が進出し、新たな住工混在地区となっている例が見受けられる。この背景の一つに近年の地価高騰がある。つまり、近年の地価高騰は、家賃・地代や固定資産税の増額など、企業にとって保有コストの上昇というマイナス面があるが、反面、土地など資産価値の増大によって資金調達力の上昇のほか、廃業や資産売却に伴って他の所へ移転する機会も増えている。前述した東大阪市における工場の減少はこれにあてはまる。

地価負担力は工場や作業場よりは倉庫など物流施設が上回る。建売住宅やマンションなど住宅の地価負担力はさらに大きい。つまり、住宅は土地需要も大きく、しかも高値で買い取ってくれる。こうしてかつての工場地は、多くの場合、マンション・アパート業者や建売分譲住宅業者に、また、ある場合は流通施設業者に売却されていった⁶⁸。また、地価の上昇はたとえ売却しなくても工場敷地などの資産価値の上昇を生み、担保力の強化などで工場側に大きなメリットを与えた⁶⁹。

東大阪市全体では住宅・工場が混在している。東大阪市は東部の生駒山麓部以外はほぼ全域が住工混在地区といえる⁷⁰。都市部にある工場は場所的に制約されている。敷地は狭く、地価も高いため、拡張が難しい。住宅や店舗など工場と異質の不動産と隣接していたり混在していることが多い。このため、隣接、もしくは周辺の土地利用との不調和が生じ、それに伴う種々のマイナスが生まれる。工場から発生する騒音、振動、臭気は周辺環境を悪化させる。一方、工場側も騒音や振動防止のための施設や設備が必要となり、操業時間の短縮を迫られることがある。一般的に住宅地に隣接する工場の操業時間は平日は7時から19時まで、日祝日は操業休止となっている。土曜日に関しては、近所の住民から苦情の申し出がある場合、操業を休止し

なければならない。そのため、プラスチック加工などのような深夜作業をしなければならない企業は住宅地の近くに立地することができない。金属加工の企業もどうしても残業しなければ納期に間に合わない時があり、やむを得ずに移転した事例がある。しかし、前述のように、東大阪市の中小企業の4割以上が従業員3人以下の零細企業であり、移転しようと思っても、移転費用負担も大きく、特に家族経営の零細企業は家族全員が遠いところに立地する新工場に通わなければならないため、ほぼ不可能に近い。その上、これらの企業の取引先は近所の会社が多く、工場を移転してしまうと、営業面ではマイナスになる。その他、新たに従業員を雇い入れることも難しい。移転先の工場は駅もしくは住宅地から離れているため、車がなければ通勤できない。パート、アルバイトといった非常用労働者を確保することが不可能に近い⁷¹。

1960年から1970年代にかけて東大阪市では中小企業の事業者数が急増し、公害紛争の多くは住民と工場間の紛争であった。もともと製造業で働いていた者が貸し工場を借りて簡単に起業できる時代であった。起業した当初は、経営者本人が営業、工場内作業（もしくは作業に対する指導）など、社内のすべてのことを1人でやらなければならない、近所の住民のことを真剣に考える余裕がなかった。当時、高度経済成長期にあたり、「物を作れば売れる」という時代であったため、20代、30代の若い工場作業員でも簡単に独立することができた。中には作業員ではなく、製造業の営業担当者が独立する場合もあった。高井田、柏田、衣摺などの地区には長屋のような貸し工場が多く、彼らはその一室を借りて事業を開始した⁷²。その後、東大阪市東部の住宅の多い地域に新しい工場が増え、住民との摩擦が増えるようになった。もちろん、東大阪市に限らず、住工混在地域の多くは交通の便が良い上に職住近接という便利さがあり、この種の紛争は容易になくならない。むしろ大都市部では近年工業地域内に住宅が増えている。地価の高騰もこれを後押ししている⁷³。

東大阪市高井田地区は関西でも代表的な住工混在地区である⁷⁴。高井田地区は大阪市に隣接するだけではなく、東西方向には、北は大阪市営地下鉄中央線、南は近鉄奈良線があり、南北方向にはJR大阪東線があるため、従来から工場と住宅が密集している。特に日本経済が低迷期に入ってから、この地区でも多くの町工場が廃業したため、その跡地に多くの一戸建て住宅や賃貸マンション、分譲マンションが増加している。住宅を建てる工場の跡地は廃業した工場の跡地だけではなく、移転した工場の跡地もある。土地所有者からすると、製造業に工場を貸すより、住宅に建て替えて貸す方が利潤が得やすい⁷⁵。なお、高井田地区には小学校と中学校がそれぞれ一校ずつあり、通学も便利である。

一方、住民からは騒音、振動、臭気、特に道路上の粉塵、道路上の不法駐車に対する苦情が多い。高井田地区にはさまざまな職種の工場が集中し、特に小さな工場が多いため、工場前の道路の色が変わるところがある。塗装、鍍金などの工場の前は特に顕著である⁷⁶。また、工場前の道路を作業車両の置き場や資材置き場・作業スペースとして使用している事業者が少なくない⁷⁷。

終わりに

かつて日本の経済成長に大いに貢献した産業集積が今や厳しい状況に直面している。企業の海外進出に加え、高速交通網と情報技術の発達によって、多くの産業集積が量的縮小に陥っている。また、中小企業の後継者難も産業集積の縮小に直接関係している。

かつて、日本が高度経済成長を達成する中で、大企業を中心となって地域産業集積を巻き込んで形成されていた垂直型産業組織は、その生産性の向上等で大きな成果を上げたものの、その後の大企業の海外展開等に伴って、大部分が崩壊してしまっている。そうしたなかでも時代に対応した新しい取組みが産業集積地域内から生まれている。問題は、こうした取組を地域内でどれだけ広げていくのかということと、こうした取組みを産業集積の活性化とどのように結び付けていくのかという点にある。前者については、自治体レベルでのきめの細かい対策、地域内でのこうした取組みを支える仕組みづくりが必要である。また、企業間のネットワーク形成や技術交流を進めるようなビジネスが産業集積内に生まれることが望ましい。

後者については、産業集積から生まれる新しい展開を進める企業がどのように産業集積と関係しているのか、産業集積自体が量的には縮小過程にあるなかで産業集積が中小企業の自己革新にとってどのような意味を持っているのか、産業集積の意義の再確認をも含めて考えていかなければならない。

産業集積の内部に存在することで、中小企業が受動的にメリットを得られる時代はもはや終わりを見せている。しかし、それは産業集積の意義が失われてしまったことを直接意味していない。中小企業が中小企業として事業を展開していく上で、産業集積のメリットを意識的に、自主的に、どれだけ活用できるかが重要になっている。今後、人口減少・高齢化が急速に進み、グローバル化の進展の下、新興国の台頭等が見られる状況の中では、希少な資源を集積させ、効率的に経済活動を行うことが、国際競争力向上の観点からも、これまで以上に必要になってくると考えられる。さらに、集積のメリットによるイノベーションの創出や生産性の向上は、地域や都市の国際競争力向上の観点からも極めて重要である。

注

- ¹ 関西では、大阪府の中南部、京都府の南部、兵庫県の南西部と南東部は典型的な産業集積である。
- ² 筆者が訪問した中小企業の中には、高度経済成長期に事業を興した企業が多い。すでに中堅企業に成長した企業もあれば、規模的にはまた零細企業のままの企業もある。中には、経営難や後継者がいないという理由で、シャッターを下ろして、40年以上作業してきた工場を閉めたところも少なくない。
- ³ 産業集積を把握するためには、ある特定の地域（多くは行政区分）の事業所の集中度合をみるという方法がとられる。一般的に、製造業の産業集積の代表的事例として、東京都大田区と大阪府東大阪市がとりあげられることが多い。
- ⁴ 東京都大田区が鉄筋コンクリートの工場アパートを建設し、多くの中小企業が入居している。国や東京都、大田区等を通じて様々な情報が入りやすいことや、工場アパート内に多くの企業が集まっていることで他社とのネットワークを築きやすいことなどが入居した理由となっているようだ。また、大田区内では、集積地ならではのメリットを活かしつつ、新たに工場を拡張しようと思っても、区内の土地は既に住宅地となっており、拡張の余地がなかったため、工場アパートへ入居を希望する企業もある。
- ⁵ 産業集積には、製造業関連業種が集積していることから、顧客が地理的に近いというメリットがある。東大阪市は典型的な産業集積である。筆者が調査したところ、東大阪市から神戸市西区の工業団地、和泉市の工業団地テクノステージに移転した企業があるが、メリットより、デメリットの方が多かった。地方自治体は新しい工業団地を建設するために、大きな投資をしたが、結果的に失敗に終わった。中小企業にとって、既存の取引先から遠く離れただけではなく、従業員の通勤が不便になり、低賃金の非常用労働者の確保が極めて困難である。
- ⁶ 西岡正『ものづくり中小企業の戦略デザイン』同友館、2013年、p.97。
- ⁷ 地域特化経済は、同じ場所に立地している同じ産業分野の企業群に発する産業レベル収穫増現象である。一方、多様性や異質性から生み出される都市化の経済が、都市の存在理由や成長にとって重要性を増している。都市の規模が大きくなるほど、企業が多様性や人口の集積度が上がる。それらの相互交流によって都市全体における経済活動の水準が高まり、消費者にとっても財の多様性が増えることになる。これは、全産業規模に関する収穫増現象である。
- ⁸ ターミナル企業は一般的に中堅企業が多い。商品開発力、営業能力、情報収集能力などの面では集積内の他の中小企業より優れており、外部との接点が多い。
- ⁹ 西岡正『ものづくり中小企業の戦略デザイン』同友館、2013年、p.99。
- ¹⁰ 筆者の調査では、日本国内で技術者の確保が難しいことや、東南アジア諸国の技術力が中国に劣っていることが最大の原因である。また、金属加工に関しては、どうしても日本の鋼材などを使用しなければならない場合、ベトナムなどに材料を輸出するコストが高く、時間もかかる。その他に、現地に駐在する日本人も東南アジアより中国を好む傾向がある。彼らにとっては、距離が近く、生活しやすい中国の方が良いと考えているようである。ちなみに、新たに中国に進出しようと考えている企業の中には規模的には大きく、中国を市場と考える企業もある。
- ¹¹ 渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫『21世紀中小企業論』有斐閣アルマ、2006年、p.158。
- ¹² 関西の主な中小企業の集積地は大阪市の中心部、もしくは神戸市、京都市の中心部までの距離が近く、関連産業の企業を利用するために非常に便利である。
- ¹³ 東大阪市には単品の機械部品の特定加工を行っている中小企業が数多く存在する。単価の高い仕事だが、同じ仕事がいつもあるわけではない。これらの企業は、複数の企業から様々な単品部品を受注し、周辺の専門化した中小企業を外注利用しながら、うまくこなしている。筆者は中国人研修生の案内でこれらの企業を訪問したが、研修生にはとてもできない作業で、仕事の難しさを実感した。
- ¹⁴ 例えば、兵庫県山間部の工業団地、滋賀県の工業団地、また、三重県、愛知県の産業集積地から大阪まで日帰りできるようになった。今まで産業集積地内の取引、もしくは近隣の産業集積地との取引がこれらの地域にまで拡大した。
- ¹⁵ 筆者は2009年から現在に至るまで、多くの北九州市及びその周辺の金属加工の中小企業を訪問したが、八幡製鉄所（現新日本製鐵）と関わる企業が多い。これらの企業は規模的には小さくないが、経営状態はそれほど良くないようである。
- ¹⁶ 伊藤正昭・土屋勉男『地域産業・クラスターと革新的中小企業群』学文社、2009年、p.28。

- ¹⁷ 熊本地域では、高度経済成長期以降に半導体や自動車関連の集積が進んだ。新産業都市計画やテクノポリス計画等を背景とした行政主導の積極的な企業誘致によって進出してきた企業群が集積の契機となっている。
- ¹⁸ 系列・従属的な取引関係については、筆者が愛知県の自動車部品会社、群馬県の工作機械のメーカーに対して調査をした結果、親会社またはグループ会社以外の会社からの受注が殆どない。
- ¹⁹ 新潟県燕・三条地域の中小企業は厳しい状況に直面しており、そこから脱出する方法がいまだに見つからない。福井県鯖江市に集中する眼鏡を製造する中小企業も同様の状況に置かれている。都市型集積に立地する中小企業は異なる業種に切り替えることができるかもしれないが、産地型集積の周辺にはそのようなニーズがない。
- ²⁰ この点については、東大阪市の中小企業と愛知県東部地域の中小企業を比較すると、一目瞭然である。愛知県東部地域の中小企業は特定の親会社またはグループ会社からの受注が多いため、市場情報に対して東大阪市の中小企業ほど敏感ではない。また、規模的には全体的に東大阪市の中小企業より大きく、零細企業は少ない。
- ²¹ 青山正和『中小企業論』同友館、2011年、p.134。
- ²² 同前。p.135。
- ²³ 筆者が中国に進出している複数の機械金属関連の日系企業に対して調査した結果、今までは受注先は地域内に限定していたが、受注先の海外進出などによって仕事量が減り、やむを得ず域外に営業活動を展開するようになった。その後、中国の市場を求めて、中国進出を決定したという企業がみられた。
- ²⁴ 渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫『21世紀中小企業論』有斐閣アルマ、2006年、p.156。
- ²⁵ 中小企業、特に零細企業は機械加工、プレス、板金、熱処理、鍍金、塗装などの作業の1種類か2種類だけの作業を行う工場が多く、自社にはできない仕事を他社に委託するしかないため、距離が遠すぎると、採算が取れないこともある。東大阪市にはこのような中小零細企業が多く共存している。
- ²⁶ 渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫『21世紀中小企業論』有斐閣アルマ、2006年、p.157。
- ²⁷ 同前。
- ²⁸ 同前。p.157, 158。
- ²⁹ 関西では、産業集積地間の距離が近いこと、他の産業集積地の企業とのコミュニティを形成しやすい。例えば、東大阪市から、堺市、尼崎市までの距離は30キロメートル以内である。関東にもこのような産業集積地が多く、日本の製造業に大いに貢献している。ちなみに、中国にはこのような産業集積地が存在しない。製造業が一番盛んな上海市、江蘇省、あるいは広東省でも、製造業企業の多い市と市との間の距離が遠く、農村部を隔てている。この意味では、高度経済成長期とはいえ、日本ほどの効果を追求することができない。
- ³⁰ 関西と新潟を比較してみると、関西は戦前から工業基盤が発達し、大企業を含め、多くの企業がそこに集中していた。戦後、特に高度経済成長期には、多くの製造業の従業員が自ら起業し、企業数がさらに増え、大阪府、兵庫県、京都府の平野部は殆ど工業用地か住宅地になっている。しかし、新潟県の平野部の三条市、燕市には多くの企業が集中しているが、その数は東大阪市1市の企業数にも及ばない。その両市以外の地域には産業集積地が存在しない。そのため、若年労働力が都市圏に流れ、地域経済の振興にはマイナスの影響をもたらしている。
- ³¹ 青山正和『中小企業論』同友館、2011年、p.124。
- ³² 同前。p.124, 125。
- ³³ 同前。p.125。
- ³⁴ 中小企業庁編『中小企業白書2013年版』日経印刷株式会社、2013年、p.125。
- ³⁵ 同前。p.149, 150。
- ³⁶ 同前。p.143。
- ³⁷ 同前。p.165。
- ³⁸ 同前。P.138。
- ³⁹ 植田浩史『現代日本の中小企業』岩波新書、2004年、p.123。

- ⁴⁰ 大阪市内に立地する中小企業は騒音などで近隣住民の苦情で移転する場合もあれば、工場が狭く、より広いスペースを確保するために移転する場合もある。最初の移転先は大阪市内に最も近い東大阪市などの地域だったが、この地域の利用可能なスペースが限界に達し、他の地域に移転するようになった。神戸市西区を中心とした西方面の工業団地に移転する企業が多いが、滋賀県、三重県に移転する企業も少なくない。しかし、既存の取引先までの物理的な距離や労働者確保の面から見て、枚方市の工業団地が最も合理的な移転先である。
- ⁴¹ 永山利和『現代中小企業の機軸』同友館、2011年、p.94。
- ⁴² 植田浩史『現代日本の中小企業』岩波新書、2004年、p.123。
- ⁴³ これらの中核企業は大企業と言えるほどの規模がないが、一般の中小企業より従業員が多く、資金力もあり、新しい製品を企画・開発する能力を持っている。また、域外の有力企業との繋がりを持つ企業が多い。
- ⁴⁴ 産業集積地としてよく知られているのは東大阪地域と城南地域のほかに、静岡県浜松地域があるが、企業の集積度や職種から見てこの両地域とは異なる。また、浜松地域は大都市に隣接していないため、域内の中小企業は何らかの形で大企業との関わりのある企業が多い。そのため、中小企業の産業集積を議論する際には、東大阪地域と城南地域（あるいは東大阪市と大田区）を比較することが多い。
- ⁴⁵ 需要先の多様化とは需要先分野の多様化を指す。取引先の多様化とは、取引先は製造業だけではなく、問屋・商社も含まれることである。東大阪地域は商業の町大阪と隣接しているため、他の地域の中小企業と比べて、取引先に問屋・商社が多く、最終用途先が様々な分野に広がっていると考えられる。
- ⁴⁶ 筆者は外国人研修生の案内で関西の中小企業を中心に訪問したが、中国地方、九州地方、中部地方、関東地方の中小企業も少ないながら訪問した。東大阪地域の中小企業は他の地域の中小企業と比べて規模が小さく、低付加価値製品を扱っている企業が多い。
- ⁴⁷ 現在の日本では、スーパーの日用雑貨売り場、ホームセンター、百円ショップに並んでいる商品の多くが中国製であるが、高い品質でなければ売れない商品や少量多種の商品などは東大阪地域の中小企業が提供している。筆者の調査では、歯ブラシ、練り歯磨きなど口に入れるものや、ストロー、紙コップ、プラスチックコップ、ティッシュペーパーなど複数の工程で加工し、口に接触する商品は殆ど日本製である。特にストロー、ティッシュペーパーといった製品は中国国内でも問題となっており、さすがに輸入業者もこれらの商品を敬遠している。
- ⁴⁸ 植田浩史『現代日本の中小企業』岩波新書、2004年、p.126。
- ⁴⁹ 同前。p.127。
- ⁵⁰ 2002年に大阪市営地下鉄中央線の延長線として近鉄けいはんな線荒本駅前に大型ショッピングセンターができ、さらに2012年に大阪市営地下鉄中央線長田駅前に大型ショッピングセンターができたことによって、旧店舗地区がさらにさびれるようになり、市の中心が市役所周辺（荒本、長田）に移った。
- ⁵¹ 筆者は2004年の5月から2013年の8月にかけて、東大阪市内の全地域で多くの中小製造業を訪問した。大阪市内に隣接する地区の工場は古くて天井の低いところが多い。そのため、新型工作機械を設置することが難しい。したがって、住工混在で近所の住民に苦情を訴えられることを配慮して移転した工場はほかに、こういった理由で工業団地に移転した工場もある。もともと高井田、柏田、衣摺地区には住宅が少なく、住工混在問題はそれほど深刻ではない。しかし、それ以外の地区、例えば、長田駅から新石切駅までの近鉄けいはんな沿線と、布施駅から石切駅までの近鉄奈良線沿線は住工混在問題が存在しており、深夜作業のできない工場がある。
- ⁵² 中小製造業が東大阪市内に転入する理由として次の点が挙げられる。A、交通が便利であること。B、工場が多く、同業種や異業種からの情報が得やすいこと。C、原材料の入手や協力工場探しが容易であること。
- ⁵³ 中小企業庁編『中小企業白書2010年版』日経印刷株式会社、2010年、p.84。
- ⁵⁴ (独)労働政策研究・研修機構編『中小企業における人材育成・能力開発』(独)労働政策研究・研修機構、2012年3月、p.277。
- ⁵⁵ 大西正曹『時代の車窓から見た中小企業』晃洋書房、2012年、p.79。

- ⁵⁶ 筆者は東大阪市の金型関係の中小企業 3 社を訪問したことがある。3 社とも経営状態が悪く、社長またはベテランの技術者は中国の同業者の企業で技術指導をしている。そういう意味からも、中国の金型技術力のアップは日本人の技術者の指導と大きく関係していることが分かる。また、金型以外の職種でも、日本人の技術者は多数中国で活躍している。
- ⁵⁷ 部品によっては、日本の鋼材などでなければ品質を保証できないこともある。逆に、中国の技術者が短期間、日本の工場に行って作業することもある。
- ⁵⁸ 話は 2008 年に遡るが、筆者が外国人研修生の案内で当社を訪問した時、「中国でこのような物を作るところを探してくれないか」と社長に頼まれた。当時、筆者は大阪に住んでおり、中国にはめったに帰らなかったため、いろいろなアドバイスだけ行った。2009 年の夏に筆者は山東省の煙台大学に就職するようになってから、社長の次男に煙台大学に留学するように勧めた。留学期間中に、彼に中国企業の経営者に引き合わせたり、中国の製造業のことを教えたりした。1 年間の留学が終わった後に、広東省の社長の知り合いの日系企業でさらに 1 年間働き、中国の製造業の知識をある程度身に付けてから帰国した。帰国後、インターネットなどで加工を依頼できるような山東省の企業を調べ、中国での委託加工を始めた。
- ⁵⁹ 研修生を受け入れてから、一次受け入れ機関の組合が主催するセミナーなどに参加し、企業の横のつながりが増えた。B 社より規模の大きい企業の営業担当者を引き抜き、営業部長として雇用している。中国系企業はこの部長が紹介したらしい。筆者は 2013 年 9 月にこの中国系企業を訪問した。この企業の仕事の一部はコンテナのような容器を製造しており、鋼材はすべて日本から輸入している。
- ⁶⁰ 委託加工を行う中小企業は規模が小さく、自社だけで中国に工場を出す資金力もなければ、安定した仕事量も確保できない。
- ⁶¹ これらの年長者社員は白髪交じりの人が多く、見た感じでも中小企業でずっと働いてきた人と違う。好奇心もあって、何人かに話を聞いた。大企業に勤めていた時と比べて、報酬が減った人もいれば、増えた人もいる。報酬が減った人でも、大企業よりやりがいがあると答えた人が多かった。
- ⁶² 筆者が調査したところ、関西地方、九州地方、中国地方、関東地方では、百元均一店の製品の殆どが中国製品で、ホームセンターの製品にも中国製品が溢れている。その他に、大手スーパーの店や服装の専門店にも中国製品が多く並んでいる。
- ⁶³ 筆者が中国に進出している日系企業に対して調査した結果、これらの大企業は中国国内の工学部出身の大学生を採用し、日本人技術者が丁寧に指導してそこそこの能力がついてから日本の本社、もしくは工場に送り出す。日本で一定期間働いてからまた中国の法人に戻す。この意味では、日系企業は中国の製造業の技術向上に大きく貢献しているといえよう。筆者がインタビューしたのは日系企業の総経理だけでなく、技術部長など、技術に詳しい駐在員も含まれている。彼らは総経理より細かいところまで説明してくれる。
- ⁶⁴ 海外に進出し、一部の生産機能を海外に移転した大企業は現地の企業に技術開発を依頼することがあるが、海外に生産拠点を移転していない大企業や、中国以外の、また技術力の低いアジアの国に進出している大企業は日本国内の下請企業に技術開発を委託することが多い。
- ⁶⁵ これは筆者がかつて東大阪市に住んだことがあり、研修生の案内で東大阪市の中小企業を数多く訪問し、聞き取り調査をした結果であるため、普遍性が欠けているかもしれないが、専門商社の営業担当者だった人が、大手製造業との関わりが工場の技術者あるいは熟練工より強いということは事実であろう。ちなみに、筆者が在学していた高知大学の同級生の一人が中国江蘇省で製造業の経営者となっているが、それまではアメリカ系企業の上海支社営業部のリーダーだった。
- ⁶⁶ 筆者は日本にも中国にも長年暮らしたことがあり、この点について深く感じる。実際に日本が輸入している中国製品は大量生産の物が多い。また、最終製品の中には、日本の商社などの指示通りに製造した物が多い。
- ⁶⁷ 筆者が調べたところ、東大阪市の地価は同じ河内地域の守口市、門真市、寝屋川市よりかなり高い。駐車場の価格比較では、駅まで同じ距離のマンションの駐車場は東大阪市の方が寝屋川市より約 1 万円高い。
- ⁶⁸ 大阪府では、大東市、摂津市には倉庫、物流センターが集中している。工場が集中しているところに流通施設を設けるより、一箇所に集中した方がメリットがあるようである。

- ⁶⁹ 地価は1975年を底に、以降緩やかではあったが経済成長に支えられ上昇を続けてきた。特に、金融緩和に伴うバブル期に住宅、工業地ともに急激に上昇した。このため転売等の利ぎやを目的とした高値の土地取引例も多く見られたが、1992年以降のバブル経済崩壊後、地価は下落の一途を辿った。その後、長らく下落基調で推移したが、2005年から景気回復、不動産ファンド等による海外資金の流入等もあり、都心部の商業地を皮切りに不動産市況は反転し、住宅地、工業地も2007年に緩やかながらも上昇へと転じた。しかし、2008年のリーマンショックを起因として翌2009年には再び下落へと転じた。
- ⁷⁰ 生駒山麓部は地形上、工場を建てるのに相応しくなく、一戸建ての住宅地になっている。それ以外の地区は殆ど住工混在となっている。ただ加納工業団地内には住宅がない。また、いくつかの駅周辺地域は住工混在というよりは、住商混在となっている。例えば、近鉄布施駅周辺には商店街があり、大阪市営地下鉄長田駅周辺には飲食店、ショッピングセンターの他に、製造業以外の企業も集中している。
- ⁷¹ 筆者の調査では、騒音で大阪府枚方市、三重県桑名市、神戸市西区に移転した企業もあれば、事業を拡大するため、堺市美原区、神戸市西区に移転した企業もある。これらの企業は従業員20人以上の企業か、従業員数が少なくても売上が伸びている企業である。ただし、工業団地に移転して経営が難しくなり、倒産した事例もある。例えば、騒音などの理由で神戸市西区の三津が丘複合産業団地に移転した電気機器部品を製造するF社は、今までの取引先と遠く離れることで、取引が中止され、経営が維持できなくなった。三津が丘複合産業団地では、F社のように今までの取引先と距離的に離れることで仕事量が減った企業もあれば、非常用労働者の確保が難しくやむを得ず正社員だけを雇用して利益が出なくなった企業もある。工業団地は山岳地帯に立地しており、神戸電鉄粟生線木津駅まで徒歩20分だが、住宅地から遠く離れているため、パート、アルバイトの確保が非常に難しい。
- ⁷² これらの地域には今でもこのような貸工場が残っている。新しくできた会社もあれば、創業当初から数十年もこの貸工場経営を維持してきた会社もある。70歳を超えた年配者の作業員の姿もよく見かける。
- ⁷³ 東大阪市の場合、大阪市営地下鉄、近鉄、JR沿線には多くのマンションができています。ただ鉄筋コンクリートのマンションはどちらかというと、工場まではある程度の距離もあり、防音効果も一戸建ての住宅より良く、工場との摩擦がそれほどないようである。ちなみに、東大阪市に隣接する八尾市、大阪市平野区も同じような状況になっている。
- ⁷⁴ 筆者は中小企業を研究するため、新潟大学大学院現代社会文化研究科博士研究員になった翌年の2004年4月から東大阪市長田西に居住して、特に高井田地区の中小企業を詳しく調査した。その後、大阪のある組合に所属し、中小企業に外国人研修生を案内するという仕事に2009年8月まで従事した。研修生の案内範囲は関西全域であったが、東大阪市、八尾市が主な管轄範囲であった。筆者の住まいから高井田までは近く、散歩したりする時にもよく企業を訪問した。そのため、本節において高井田地区を例として住工混在の状況を紹介することにした。
- ⁷⁵ これに関しては、筆者が東大阪市だけではなく、隣の八尾市にも聞き取り調査をした。貸工場は天井の低い古い建物が殆どで、新しい工作機械を据え付けることが難しいこともあり、中小企業の数も減少しているため、なかなか良い値段で貸すことができない。
- ⁷⁶ 筆者が複数の塗装、鍍金の工場に立入り調査したところ、塗装工場の場合、シンナーの匂いがして、かなり臭気が強かった。鍍金工場の場合、水の使用が多いため、長靴を履いて作業をしているところがあり、工場内の水が道路に流れ出しているところもある。
- ⁷⁷ これは工場内のスペースが狭いからである。同じ東大阪市の工場が集中している加納工業団地と比較するとよく分かる。工業団地の場合、工場の建物が大きいだけでなく、工場の敷地内には資機材、作業車を置くスペースは工業団地を建設する当初から確保されている。また、工場前の道路が広く、たとえ車を駐車しても他人にそれほど迷惑をかけることがない。